

企业的生存销售是关键 PDF转换可能丢失图片或格式，建议  
阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_E4\\_BC\\_81\\_E4\\_B8\\_9A\\_E7\\_9A\\_84\\_E7\\_c123\\_279342.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E4_BC_81_E4_B8_9A_E7_9A_84_E7_c123_279342.htm) 本来要写中小企业的  
全员销售的话题，仔细思考后，还是用现在这个题目更有  
说服力。中国经过近三十年的改革开放，经济已经相当发达  
，已经形成市场上供大于求的局面。90%的生产型企业不能  
满负荷的生产，许多生产设备闲置，人员也处在半待业状态  
。小型企业更是如此，有订单时招人，生产完毕后，只留下  
少数的技术工人，多数又解雇。在这种情况下，许多小型企  
业无法稳定的发展，更谈不上壮大了。贸易企业也一样，由  
于市场竞争的激烈，往往一些产品刚打开市场，同类产品就  
蜂拥而至，低价竞争，使行业利润扁平化，大大损害了整个  
行业的利益。那么该怎样解决这些中小型企业发展壮大的瓶  
颈呢？我认为有以下几种方法，不足之处还望大家指正。全  
员搞销售，加大销售人员的投入。到现在许多中小型生产企  
业还没有自己的销售队伍，依赖于招商和贸易公司。没有自  
己的销售队伍肯定就没有自己的销售渠道，这样的企业，只  
能等饭吃，不能也没有能力去开发市场。再就是观念问题，  
以前办企业，只会算生产成本，管理成本，以及日常的流动  
资金，很少把销售成本算进去，就是算进去也是最少的。现  
在不能这样了，销售成本要占到总成本的50%以上。所以要  
创业办企业的朋友，一定要注意销售成本的投入，更要加大  
销售人员的培养，要让企业的每一个人，从老总到文员到生  
产工人都是销售员，要拿出一部分利润来奖励销售。只要有  
了销售你的企业才能生存。集中资源狠抓销售创新。中小企

业在销售上不能求全求大，一定要用有限的资源开发新的销售渠道，进行销售方法的创新。要想尽办法，尽量减少销售的中间环节。是工业用品，一定要尽量和终端拥护合作，要培养一批忠诚的客户。是日用品和消耗品要利用一些新型的销售手法。比如：会议营销，直销，专卖店，电子商务等等方法。细分市场，精耕细作。市场的竞争越激烈越要求企业学会做缝隙市场，要在独特性和专业性上下工夫。比如：牙膏这个产品，市场竞争已经白热化，但我觉得还有空间。是否可以推出玩具牙膏，利用小孩子爱玩的特点，设计一款让孩子天天早上玩着把牙刷了。还可以设计早晚牙膏，根据早晚口腔和牙齿的特点，设计出早上用的牙膏，晚上睡觉前用的牙膏。到农村市场去建立品牌和销售渠道。这一点比较适合大智若愚的企业家，因为农村市场比较分散，刚开发时回报比较慢，但一旦开发成功，品牌比较容易树立，是一个增长最快的市场。以上讲了四种突破销售瓶颈的方法，希望对企业和做销售的管理人员有所帮助，也希望和朋友们讨论。总之，解决了企业的销售问题，也就解决了企业的生存和发展问题。销售必须全力以赴。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)